

# RETOS DEL SECTOR DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA FRENTE A LA CRISIS ACTUAL

Concepción de la Fuente Cabrero, [concepcion.delafuente@urjc.es](mailto:concepcion.delafuente@urjc.es), Universidad Rey Juan Carlos

M<sup>a</sup> del Pilar Laguna Sánchez, [pilar.laguna@urjc.es](mailto:pilar.laguna@urjc.es), Universidad Rey Juan Carlos

Ana María Vargas Pérez, [ana.vargas@urjc.es](mailto:ana.vargas@urjc.es), Universidad Rey Juan Carlos

## RESUMEN

El objetivo de esta investigación es analizar los retos a los que se enfrentan las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) y su papel en la financiación de la PYME en el contexto actual de crisis financiera en España. Entre las principales conclusiones, destacar que ante las mayores dificultades actuales, las SGR adquieren mayor relevancia para facilitar el acceso al crédito para las PYMES debido a que son un instrumento directo, con su garantía los fondos del sistema bancario llegan hacia estas empresas, y muy eficaz, por el efecto multiplicador de su actividad. Sin embargo, a su vez, estas sociedades están afectadas igualmente por el aumento de la morosidad al que deben enfrentarse y que incide en su actividad avalista. Se analiza, por tanto, la importancia de mantener la solvencia de las SGR y de CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento) en niveles adecuados para que puedan cumplir con los retos actuales de ampliar su actividad incluso a un mayor número de PYMES.

**PALABRAS CLAVE:** Crisis financiera española, Sociedad de Garantía Recíproca, Financiación de PYMES, Aval, Reafianzamiento.

## ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the challenges confronted by the Reciprocal Guarantees Societies (SGRs, Spanish acronym), and its role in the financing of SMEs in the current context of financial crisis in Spain. Major findings include, considering the greatest current difficulties of nowadays, that the SGRs acquires greater relevance to facilitate the access to credit for SMEs because they are a direct instrument, with its guarantee funds incoming to these companies from the banking system, and very effective, due to the multiplier effect of its activity. However, in turn, these societies are also affected by the increase in doubtful assets which have to face and that affect his guarantor activity. It is analyzed, therefore, the relevance of maintaining the SGRs and CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento) solvency at appropriate levels in order to address the current challenges of expanding its activity, indeed to a larger number of SMEs.

**KEY WORDS:** Spanish Financial Crisis, Reciprocal Guarantee Societies, SMEs funding, Secured Loans, Warranty.

## **1. INTRODUCCIÓN**

Las PYME tienen un peso fundamental en la economía, tanto cualitativo como cuantitativo, ellas generan el mayor porcentaje de empleo, siendo, por tanto, de gran importancia para el desarrollo empresarial y el crecimiento. A pesar de ello, tiene más dificultades que las de gran dimensión para acceder a los recursos financieros. En un entorno como el actual de restricción y desaceleración del crédito, y dada la alta dependencia en la financiación de estas empresas del crédito bancario, dichas dificultades se acrecientan.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el papel de las Sociedades de Garantía Recíprocas (SGR) en la actual crisis financiera y económica. Para ello, en el segundo epígrafe verificamos las restricciones crediticias que se están produciendo en el sistema financiero y el incremento de la morosidad, dado que esto último agrava las dificultades para que los préstamos fluyan hacia la PYME. El objetivo básico de los sistemas de garantía es conseguir el acceso al crédito de estas empresas a través de la prestación de su garantía ante las entidades financieras, en condiciones aceptables y similares a las de las compañías de mayor dimensión. Es por ello que en el epígrafe tres analizamos el papel de la SGR en la financiación de la PYME en el contexto actual y en el epígrafe cuarto, estudiamos la situación del sector para enfrentarse a los retos actuales que se plantean, para lo cual es fundamental el estudio de la solvencia y la morosidad, tanto de las SGR, como de CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento) la compañía de ámbito estatal que presta el reafianzamiento a estas compañías. Finalmente, incluimos un epígrafe de conclusiones.

## **2. SITUACIÓN DEL CRÉDITO Y LA MOROSIDAD**

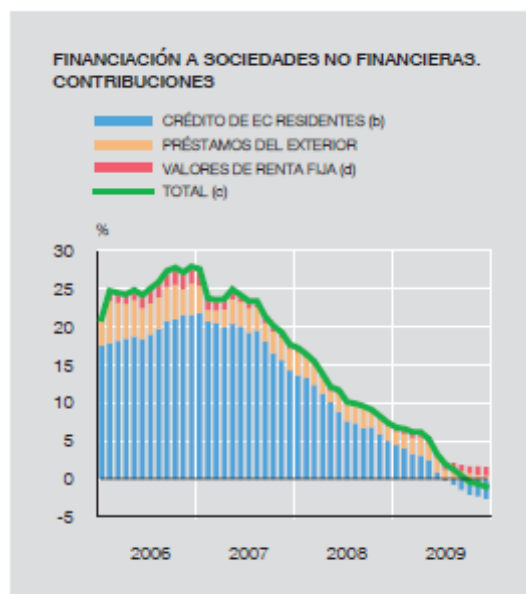
La crisis financiera generalizada acaecida a finales de 2008 produjo una importante contracción y restricción del crédito bancario, más acusada para el caso de las sociedades no financieras, tal y como señalaba el Banco de España su informe anual de 2008. El indicador de la financiación bancaria a las empresas (además del crédito en balance, tiene en cuenta el volumen de fondos disponible a través de líneas de crédito abiertas) mostraba incluso un dinamismo menor. Las causas apuntadas por el Banco de España eran: las expectativas menos favorables sobre crecimiento, los niveles de endeudamiento alcanzados que propiciaron una progresiva modulación de la demanda de crédito de los agentes privados, el debilitamiento previsto de la actividad económica y el endurecimiento de las condiciones crediticias por parte de los intermediarios financieros. Sobre esta última cuestión el Banco de España indicaba que las entidades financieras habían rebajado sus estimaciones de la capacidad de pago de sus prestatarios y habían reevaluado, al alza, los riesgos asociados a los proyectos financiados. Sobre este impulso cíclico negativo a la oferta de crédito se superpusieron otros más directamente vinculados a la crisis financiera: una reevaluación generalizada del precio del riesgo, una menor disponibilidad internacional de fondos y las presiones del mercado sobre las ratios de capital de las entidades financieras en un entorno de creciente desconfianza<sup>1</sup>.

Esta tendencia continuó durante 2009, tal y como se desprende de la información del Boletín Económico del Banco de España del mes de febrero de 2010 (véase gráfico 1).

---

<sup>1</sup> Banco de España (2008). Informe Anual, p.54

**Gráfico 1 Financiación a Sociedades no financieras**

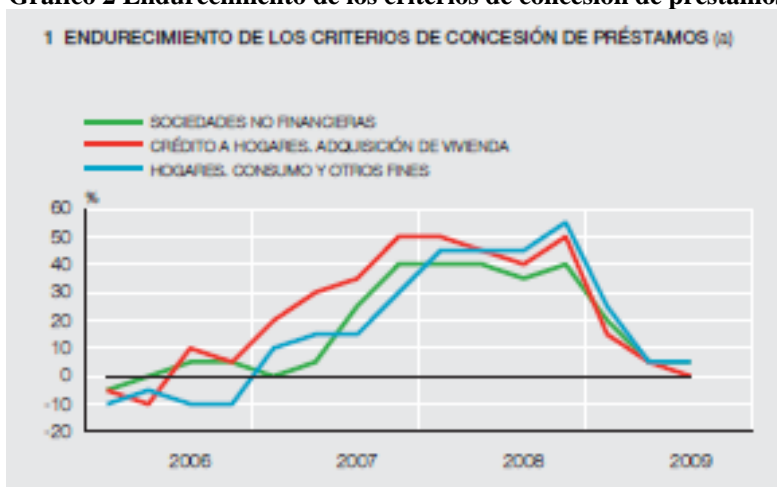


**Fuente: Banco España. Boletín Económico. Informe Trimestral Febrero 2010**

El ritmo de caída de los recursos recibidos por las sociedades no financieras siguió aumentando (la tasa interanual pasó del  $-0,6\%$  al  $-1\%$ ), como consecuencia la nueva pérdida de dinamismo de la financiación otorgada por las entidades residentes, que cayó un  $3,5\%$  en relación con el nivel registrado a finales de 2008. Apuntaba igualmente que con la información provisional disponible la tasa de crecimiento del crédito a empresas habría vuelto a reducirse en enero.

Por otro lado, el Banco de España en su Informe Trimestral de Octubre 2009 pone de manifiesto el endurecimiento de las condiciones crediticias (plazos de devolución, garantías exigidas) en el año 2009, aunque a un ritmo más moderado que en meses anteriores. En este sentido, el futuro de las condiciones de financiación para las empresas se vuelven más restrictivas (véase gráfico 2).

**Gráfico 2 Endurecimiento de los criterios de concesión de préstamos**



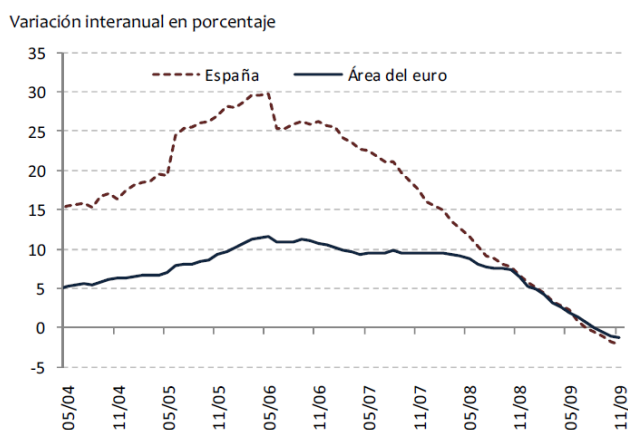
**Fuente: Banco España. Boletín Económico. Informe Trimestral Octubre 2009**

Si analizamos el comportamiento del crédito en España con los demás países de la zona euro (Informe Caixa Catalunya)<sup>2</sup> se constata como los ritmos de avance del crédito en España se han reducido drásticamente, llegando a coincidir con el resto de países miembros del área.

En España en los últimos meses se registran caídas del crédito de mayor magnitud que las observadas en el conjunto de países de la UE. Sin embargo, como afirma el informe mencionado, si bien la evolución del crédito en España durante la “fase expansiva” fue muy similar a la observada por ejemplo en Irlanda (debido al desarrollo del sector de la construcción) y por tanto, el comportamiento en esta fase ha sido mucho más favorable que la del resto de la UE, sucede lo contrario en la “fase recesiva” del ciclo, en la que se puede prever una corrección del crédito mayor que en el resto del área, debido a los elevados niveles de endeudamiento de la economía española. En noviembre 2008 en España se registran tasas de variaciones negativas moderadas del 2,1%, frente a la caída del 8,6% anual registrada en Irlanda, por lo que es probable que el ajuste del crédito en el primer caso no haya concluido y se observen caídas a lo largo de los próximos trimestres.

En octubre de 2008, momento en el que en España los flujos de crédito se tornan negativos, el total de préstamos en la economía española registró una caída del 3,4%, inferior al 4,6% del resto de la zona euro (-4,4% en el conjunto). Sin embargo, en el segmento del crédito del sector privado, el comportamiento del crédito en España ha sido relativamente peor que el del resto del área, ya que desde octubre se acumula una caída del 1,8% en España, frente al 1,0% en el resto de países (un -1,0% en el conjunto).

**Gráfico 3 Evolución del préstamo al sector privado no financiero**



**Fuente: Caixa Catalunya**

En el caso de las PYME la situación se agrava como consecuencia de que dependen prácticamente de forma exclusiva para financiar su actividad habitual de los préstamos bancarios, tanto en las necesidades de circulante, como de inversión.

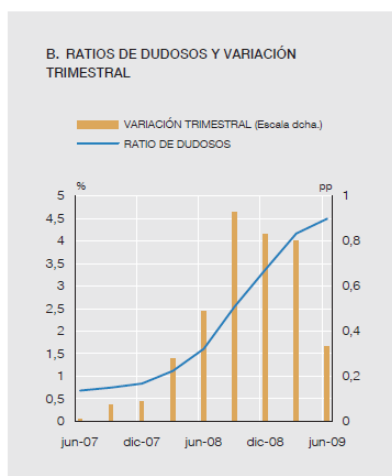
Desde los años ochenta se ha ido produciendo un proceso de desintermediación que ha permitido a muchas empresas conseguir financiación directamente en los mercados de los oferentes de fondos, sin necesidad de la intermediación de las entidades de depósito, pero éste es un mercado al que no han tenido acceso las PYME, a pesar de algunos intentos de desarrollar los segundos mercados como el Mercado Alternativo Bursátil MAB, perteneciente a Bolsas y Mercados Españoles.

El otro problema que surge en situaciones de crisis es la morosidad, se están alcanzando cifras a las que no se había llegado desde la crisis de principios de los años noventa con su punto más alto en 1993. En este

<sup>2</sup> CAIXA CATALUNYA (2010): “Recuadros de Economía Española: El ajuste del crédito en España, ¿distinto del resto del área del euro?”. *Informe sobre la economía española y el contexto internacional*. p.112

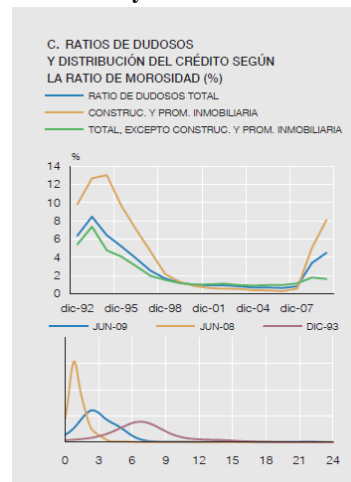
sentido, la ratio de dudosos de las entidades de depósito en España ha ido repuntando de forma continuada en los últimos meses, situándose en agosto 2009 en el 4,9%, tal y como se refleja en el gráfico 4 (Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España noviembre de 2009).

**Gráfico 4 Ratio de dudosos de las entidades de crédito**



**Fuente: Banco España. IEF noviembre 2009**

**Gráfico 5 Ratio de dudosos y distribución del crédito**



**Fuente: Banco España. IEF noviembre 2009**

Cabe destacar, como la ratio de morosidad en España se sitúa todavía en niveles inferiores a los que se registraron en 1993 cuando alcanzó el 8,5% (véase gráfico 5). El Banco de España señalaba igualmente que a pesar del menor ritmo de avance de los dudosos, la tendencia al alza de esta ratio persistirá mientras aumente el desempleo y se deteriore la actividad real.

En estas circunstancias, se hace necesario tomar medidas que apoyen la financiación de las PYME, por un motivo fundamental, siendo estas empresas las que más sufren la restricción del crédito bancario, son a su vez las que contribuyen en mayor medida al mantenimiento y la creación de empleo. Así, por ejemplo, entre los años 1996 y 2000, de despegue de la anterior crisis económica, las PYME fueron las responsables del 80% de los nuevos empleos creados en la industria y los servicios<sup>3</sup>.

### 3. PAPEL DE LAS SGR EN LA FINANCIACIÓN DE LA PYME Y EN EL CONTEXTO ACTUAL

Las PYME tienen una alta dependencia de las entidades crediticias para la financiación de sus proyectos empresariales, habitualmente son su fuente más importante de obtención de recursos ajenos. No obstante, la consecución de los mismos no está exenta de dificultades, especialmente en operaciones a largo plazo<sup>4</sup> como consecuencia de la falta de garantías, el escaso poder de negociación con los intermediarios financieros y los problemas derivados de las asimetrías de información.

Las restricciones y exigencias de garantías en las operaciones a largo plazo vienen motivadas por las propias circunstancias en las cuales desarrolla su actividad el sector financiero, caracterizado por ser uno de los

<sup>3</sup> MINISTERIO DE ECONOMIA (2002), Las PYME en España 1996/2000, pp. 8, 70 y 72.

<sup>4</sup> Entre los trabajos que muestran la influencia del tamaño en las posibilidades de endeudamiento a largo plazo se pueden destacar: BERGÉS y MARAVALL (1985); CUERVO (1986); FRIEND y LANG (1988); TITMAN y WESSELS (1988); FAZZARI, HUBBARD y PETERSEN (1988); MATO (1990); MENÉNDEZ (1994); MENÉNDEZ y GONZÁLEZ (1995); AZOFRA y LÓPEZ (1997); JORDAN, LOWE, y TAYLOR (1998)

más regulados. Además de las legislaciones nacionales o las directivas de ámbito comunitario en los países de nuestro entorno, existen normas internacionales, como los acuerdos de Basilea, que determinan la necesidad de recursos propios para las entidades de crédito. En estas normativas se da gran importancia a la calificación de los activos, penalizando con mayores necesidades de recursos propios los riesgos asumidos sin garantía real. En definitiva, la calidad y el valor de la garantía influyen en los estados financieros de las entidades crediticias y condicionan sus políticas de concesión de préstamos.

Adicionalmente, los costes financieros que soportan las PYME son proporcionalmente más elevados<sup>5</sup> que para las compañías de mayor dimensión. Esto último, es consecuencia de la percepción que tienen las entidades financieras de la necesidad de aplicar una prima de riesgo mayor en los préstamos concedidos a las pequeñas compañías, especialmente a las micro empresas, que la aplicada en los créditos formalizados con grandes compañías. También influye el hecho de que los costes de estudio, gestión y seguimiento de estos préstamos de menor cuantía son proporcionalmente más elevados que para una empresa de mayor dimensión.

Con el fin de dar solución a estos problemas y mejorar la eficiencia de los mercados de crédito se han articulado los sistemas de garantía, cuya función básica en la economía es conseguir el acceso al crédito de la PYME, a través de los préstamos avalados, en condiciones aceptables y similares a las de las grandes empresas.

### **3.1. CONFIGURACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL SECTOR EN ESPAÑA**

En España el sistema se articula a través de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), siendo uno de los más elaborados y mejor reglamentados de Europa<sup>6</sup>. La pieza clave para alcanzar este entorno ha sido la cooperación a lo largo de los años entre las PYME asociadas al sistema, la Administración Central y las Administraciones Autonómicas con el objetivo de desarrollar una regulación que incorporara plenamente a las sociedades dentro del sistema financiero y establecer mecanismos que permitieran su solvencia.

Las SGR tienen como objeto social el otorgamiento de garantías a favor de sus socios, pequeñas y medianas empresas, fundamentalmente en operaciones de préstamo ante entidades de crédito. Desempeñan, por tanto, un papel de intermediario financiero entre la empresa y la entidad crediticia. La mayoría de los avales financieros otorgados por las SGR están destinados a préstamos a largo plazo, entre los que se incluyen operaciones en condiciones privilegiadas como la línea ICO para PYME. También garantizan financiación para circulante y refinanciación de pasivo, destinadas a mejorar las condiciones de plazo y tipo de interés de las empresas. Una consecuencia muy importante de trabajar con la SGR es que la PYME aumenta su capacidad de riesgo frente a la entidad financiera, esto se debe a que en las operaciones crediticias avaladas por una SGR la entidad financiera las considera como riesgo con la SGR, más que con el prestatario de la operación.

La prestación del aval de la SGR es, en definitiva, un medio para conseguir un fin mejorar la estructura financiera de las PYME y su capacidad de endeudamiento, lo cual facilita la realización de sus proyectos empresariales, y a la postre la inversión y el empleo.

El modelo español se incluye dentro del denominado modelo mutual-asociativo, es decir, las PYME son socios de la SGR, participan en el capital y se relacionan directamente con ella en el momento de solicitar el

---

<sup>5</sup> Sobre este asunto se puede consultar el informe de la Comisión Europea “Enterprise’ access to finance”, págs. 7-36, 2001 y el informe del MINISTERIO DE ECONOMÍA (2002), *Las PYME españolas con forma societaria. Estructura económico-financiera y Resultados (Ejercicios 1996-1999 y avance 2000)*, págs. 23 y ss.

<sup>6</sup> AECM (2004), pág. 60.

aval. Son sociedades de capital variable, responsabilidad limitada y con personalidad jurídica propia. La SGR avala a la PYME ante la entidad financiera por la totalidad del préstamo, realiza el estudio y seguimiento de la operación y cubre la gestión de la morosidad y del fallido en caso de impago de la empresa, su garantía frente a la entidad crediticia es, por tanto, líquida e inmediata.

Las sociedades cuentan con aportaciones públicas y privados, a través de los dos tipos de socios que contempla la ley 1/94: partícipes y protectores. Los primeros son las PYME beneficiarias del aval y los segundos participan en el capital, con el objetivo de prestar apoyo financiero a las empresas a través de la SGR; pero no tienen derecho a solicitar el aval de la sociedad. Se trata, fundamentalmente, de las Comunidades Autónomas, las Cámaras de Comercio y las Asociaciones Empresariales.

El sistema dispone de un reafianzamiento automático y gratuito por parte de la empresa pública CERSA que asume un porcentaje de las operaciones garantizadas por el sistema (entre el 30% y el 75%), desplazando una parte de los riesgos avalados de manera similar al reaseguro<sup>7</sup>. El reafianzamiento cubre la parte correspondiente a provisiones y fallidos en el porcentaje reafianzado. El reafianzamiento, al igual que el reaseguro, cumple una función fundamental: la diversificación de los riesgos asumidos por las sociedades de garantía, lo cual permite ampliar su capacidad para asumir más riesgos y disminuye el coste del aval que tienen que repercutir a las PYME, y por ende el coste de la financiación a largo plazo para estas empresas. Esta sociedad cuenta a su vez con un porcentaje de cobertura del Fondo Europeo de Inversiones. La Administración del Estado coopera en el desarrollo del sistema a través de CERSA. Es el socio mayoritario de la compañía, además de realizar anualmente importantes aportaciones a su Fondo de Provisiones Técnicas.

Las Comunidades Autónomas apoyan el sistema de garantías participando en el capital social de las SGR que tienen ámbito autonómico<sup>8</sup> y realizando aportaciones al fondo de provisiones técnicas. En algunas comunidades existen, o han existido también, reafianzamientos autonómicos o programas especiales de apoyo a determinados sectores a través de la creación de fondos de provisiones técnicas específicos, con la finalidad de absorber una parte de los riesgos avalados por las SGR, como por ejemplo, emprendedores, I+D+I, empresas de base tecnológica o mujeres empresarias, entre otros.

Las SGR están bajo la supervisión del Banco de España y su aval está calificado y ponderado dentro del sector financiero, de tal forma que supone una disminución de las necesidades de provisión para la entidad crediticia y se pondera dicha garantía en el cálculo del coeficiente de recursos propios, esto permite a la entidad financiera aplicar tipos de interés más reducidos y plazos más largos.

Las ventajas de los sistemas de garantía para los distintos agentes intervinientes se pueden resumir en:

1. *Para la PYME*: acceso al crédito, plazos más largos de amortización, tipos de interés más bajos, aumento de la capacidad de préstamo, fomento de iniciativas emprendedoras y de I+D+I, servicios de información y asesoramiento financiero e integración en redes empresariales.
2. *Para las entidades de créditos*: Cobertura del riesgo al ser el aval de la SGR una garantía líquida y automática; menor consumo de recursos, no son necesarias las provisiones genéricas y específicas y el aval de la SGR pondera al 20% en el coeficiente de solvencia; mejora la rentabilidad de las operaciones

---

<sup>7</sup> GÓMEZ JIMÉNEZ (1994) p. 289, "El reaval es una fianza mercantil de segundo grado inspirada en las técnicas del reaseguro y que tiene como fin una compensación mutua de los riesgos necesaria para la correcta estabilidad de las carteras de las sociedades cedentes".

<sup>8</sup> Existen sociedades de ámbito nacional y sectorial, como es el caso de TRANSAVAL SGR, FINANZAS Y SERVICIOS FINANCIEROS SGR y AUDIOVISUAL AVAL SGR, que operan en los sectores del transporte, juego y ocio y audiovisual respectivamente.

avaladas, por la reducción de los costes operativos y de gestión; reducción de los costes de morosidad y fallidos; y diversificación de las operaciones.

3. *Para las Administraciones Públicas*: instrumento eficaz de promoción empresarial que ayuda a la realización de inversiones, y por ende, al crecimiento y la creación y mantenimiento del empleo; instrumento eficiente de apoyo a las empresas por su efecto multiplicador, no requiere redes de distribución y hay múltiples vías de aportación de recursos: aportación al capital, al fondo de provisiones técnicas, reafianzamiento, reducción de comisiones etc. Finalmente, no crea efectos negativos porque el sistema no exime al deudor del pago de la deuda.

### 3.2 LAS SGR EN EL CONTEXTO ACTUAL

Los gobiernos se plantean en estos momentos medidas que fomenten el crecimiento económico y la creación de empleo, entre ellas tienen especial relevancia las destinadas a la PYME, dada su importante contribución a la generación de la riqueza y empleo. En España hay un total de 3.419.491 empresas, de las que el 99,9% son PYME (3.414.779), representan el 60,7% del empleo frente al 39,3% de las grandes empresas<sup>9</sup>.

Ante estos datos que evidencian que la PYME es la base del tejido empresarial español, el Ministerio de Economía y Hacienda, en su propuesta de acuerdo político para la recuperación del crecimiento económico y empleo, plantea reforzar los canales de acceso a la financiación de las mismas a través de dos medidas que tratan de incidir en la reactivación del crédito y de la liquidez a las PYMES y autónomos:

1. Préstamos directos del ICO por un importe máximo de 200.000 euros concedidos directamente por esta entidad, con cobertura de riesgo del 100% y comercializado a través de una entidad financiera de ámbito nacional.
2. Potenciar instrumentos que faciliten el acceso al crédito y a las líneas ICO:
  - a. Aumentar el capital de CERSA, para mejorar su capacidad de reafianzar a las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).
  - b. Impulsar la colaboración del ICO con las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) para que las operaciones inferiores a 600.000 euros, evaluadas por el Facilitador Financiero y avaladas por SGR, cuenten con un reaval por el 100% de la operación.
  - c. Elevar los topes de riesgo que asume ICO en las líneas de mediación hasta los niveles medios de riesgo de las entidades de crédito para el colectivo de referencia<sup>10</sup>.

Cabe destacar, como los instrumentos de financiación empresarial cobran especial importancia en el contexto de crisis actual y como las autoridades gubernamentales prestan especial interés la potenciación de las SGR y al aumento de su capacidad para asumir mayores riesgos mejorando el reafianzamiento de CERSA.

Al igual que el Gobierno entendemos que potenciar las SGR puede ser una línea efectiva de trabajo por diversas razones:

1. La mayor parte de la financiación a las PYME es bancaria. Por tanto, es muy importante la labor de las SGR, son ellas las que toman la decisión de concesión de la operación ante las entidades

---

<sup>9</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2009) *Informe sobre la PYME 2009*. Dirección General de Política de la PYME

<sup>10</sup> MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. (2010): “Acuerdo político para la recuperación del crecimiento económico y la creación de empleo. Propuestas del gobierno”.



crediticias, y permiten con su mediación el crédito llegue efectivamente a la PYME, dado que eliminan el riesgo para la entidad financiera.

2. La SGR realiza todo tipo de préstamos, destinados a diversas finalidades: inversión, circulante reestructuración de pasivo (estas últimas son más relevantes en el momento actual) o cuentas de crédito. Así mismo, los plazos son muy variados, desde 1 año a 15 ó 20 años. Operan con cualquier tipo de empresa, de cualquier sector de actividad, y están acostumbradas a la valoración de nuevos proyectos empresarial, contando para ello con personal muy cualificado.
3. Con el aval de la SGR se puede asegurar una mayor utilización de la línea ICO, dado que al ser ésta una línea de mediación es la entidad financiera la que toma la decisión y, en definitiva, determina si concede o no el crédito a las empresas que lo solicitan.
4. El efecto multiplicador de las aportaciones realizadas por las administraciones públicas a la SGR es más efectiva que las subvenciones directas. Esto es consecuencia de que el coeficiente de solvencia de estas entidades debe situarse en el 8% (recursos propios/riesgo vivo), lo cual significa que cada euro de aportación pública permite 12,5% euros de avales, no creándose efectos negativos porque el sistema no exime al deudor del pago de la deuda.

#### **4. EL SECTOR DE SGR ANTE LA CRISIS**

Tal y como hemos apuntado anteriormente, la crisis económica está provocando un incremento considerable de la morosidad. Es importante analizar la posición del sector y su solvencia para alcanzar los retos planteados en el contexto actual: crecer para que el crédito llegue a sus empresas asociadas e incluso atender a un número mayor de PYME y, a su vez, mantener la solvencia necesaria para permitir esto último, y además, hacer frente a las provisiones necesarias como consecuencia de la morosidad soportada por las propias SGR, cuyas tasas son habitualmente superiores a las de las entidades crediticias, como consecuencia de la propia naturaleza de su actividad.

En este apartado se va a analizar la evolución del sector y su posición frente a la crisis, haciendo especial hincapié en los datos relativos a la solvencia y la morosidad. Distinguiremos entre la situación de las SGR y de CERSA.

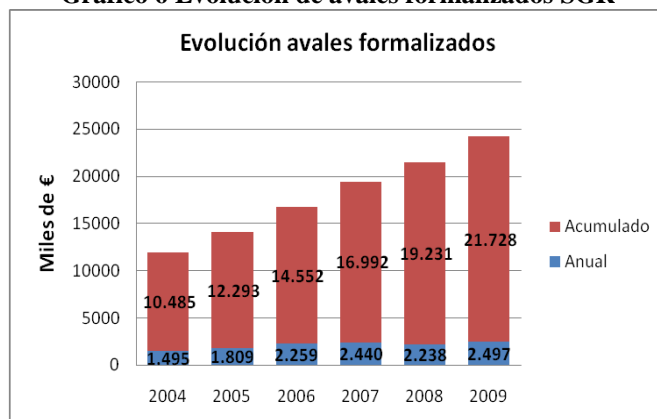
#### **EVOLUCIÓN DE LAS SGR**

El sistema de garantías español cuenta con 22 sociedades operativas, la mayoría son multisectoriales y operan en su Comunidad Autónoma de origen (tres de ellas tienen carácter sectorial y desarrollan su actividad en el ámbito estatal). Todas ellas están asociadas a la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR). Entre los años 1994 y 2000 se llevaron a cabo una serie de reformas, cambios normativos, reafianzamiento público y calificación del aval, que han permitido una expansión muy significativa del sector.

El informe de CESGAR sobre actividad avalista durante el ejercicio 2009 muestra los datos más significativos y su impacto económico y social. Cabe destacar las garantías formalizadas acumuladas que ascienden a 21.728 millones de euros, de las cuales 2.497 corresponden al año 2009, un 11,6% más que en el ejercicio anterior (gráfico 6). Las empresas asociadas son 100.976, de las cuales 40.000 tienen operaciones en vigor (el 93% son empresas con menos de 50 trabajadores y un 50% con menos de 10). CESGAR estima la

inversión inducida en 28.279 millones de euros y en 867.000 los empleos ligados a las empresas asociadas con avales vigentes. Los socios protectores ascendían a 762.

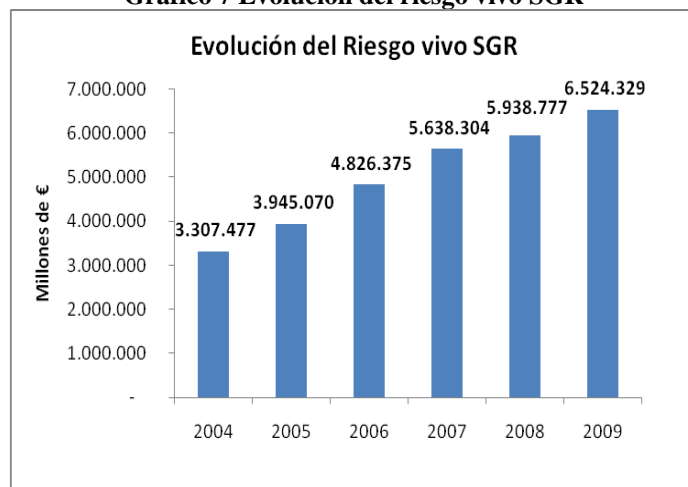
**Gráfico 6 Evolución de avales formalizados SGR**



**Fuente: CESGAR y elaboración propia**

El riesgo vivo a 31 de diciembre de 2009 era de 6.525 millones de euros, lo cual supone duplicar los niveles de 2004 (3.307 millones de euros), tal y como se refleja en el gráfico 7, y un crecimiento medio en los últimos 5 años del 14,7%. Este dato, aunque es inferior al experimentado en el periodo 1995-2005 (17,5%), resulta muy significativo. Resaltar que a pesar de la restricción del crédito por parte de las entidades financieras en los dos últimos años, las cifras de avales en vigor del sector aumentaron un 5,3% en 2008 y un 9,9% en 2009, respectivamente.

**Gráfico 7 Evolución del riesgo vivo SGR**



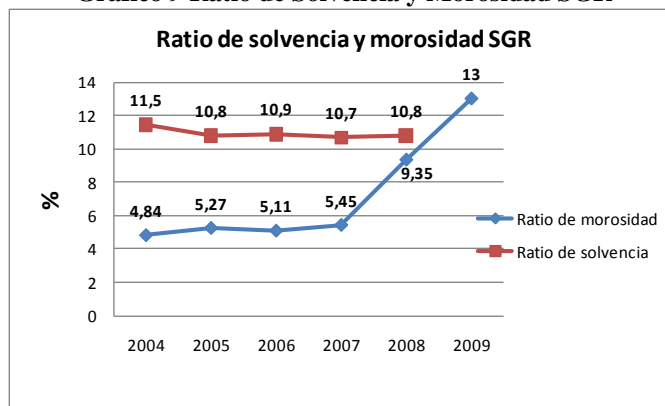
**Fuente: CESGAR y elaboración propia**

Los recursos propios han evolucionado favorablemente acompañando su crecimiento al de las garantías aportadas en estos años, desde los 379 millones de euros de 2004 a los 642 millones de 2008. La distribución entre capital y fondo de provisiones técnicas se ha mantenido en torno al cincuenta por ciento a lo largo de todo el periodo analizado. Esto ha permitido que el ratio de solvencia se mantenga en niveles adecuados hasta 2008, tal y como refleja el gráfico 8.

En cuanto a la morosidad se ha producido un aumento considerable en 2008, desde niveles del 5% hasta el 9,35%. A pesar de ello, el ratio de solvencia se mantiene estable como consecuencia de los niveles de capitalización de las sociedades. Es previsible que el ratio de dudosos haya aumentado en 2009 (aún no están

disponibles los datos para el último ejercicio) en línea con la situación general de las entidades financieras. En base a la información disponible de CERSA hemos estimado que podría aproximarse al 13%.

**Gráfico 9 Ratio de Solvencia y Morosidad SGR**



**Fuente: CESGAR y elaboración propia**

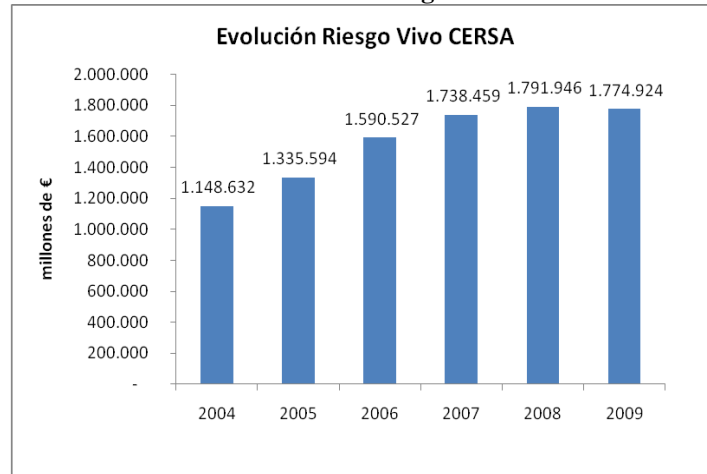
Como puede observarse, el sector ha mantenido una posición de solvencia adecuada en 2008. Sin embargo a la vista de la previsible evolución para 2009, se hace necesario acompañar el aumento de la morosidad con aportaciones al fondo de provisiones técnicas, dado que la finalidad de dicho fondo es cubrir los fallidos y las provisiones necesarias por el incumplimiento de las empresas avaladas y, por tanto, se verá mermado con el aumento de los avales dudosos. Esto es especialmente necesario de cara a los retos que se plantean para el sector en el contexto actual, sólo podrán cumplir con sus objetivos si se lleva a cabo una capitalización adecuada, por dos cuestiones fundamentales, en primer lugar, deben cumplir con los requisitos legales en cuanto al coeficiente de solvencia, y en segundo lugar, por una cuestión de confianza, los bancos sólo admitirán el aval de las SGR en sus operaciones crediticias a las PYME, si la situación actual y futura de estas compañías demuestra que tienen capacidad de pago y liquidez para afrontar los compromisos asumidos.

## EVOLUCIÓN DE CERSA

El reafianzamiento de CERSA cumple una función fundamental en el sector, al asumir una parte de las operaciones garantizadas por el sistema, cubre, por tanto, la parte correspondiente a provisiones y fallidos en el porcentaje reafianzado, y de esta manera, amplía la capacidad de asumir riesgos de la SGR. Al igual que éstas dispone de un fondo de provisiones técnicas destinado a esta finalidad, el cual se nutre fundamentalmente de las aportaciones de la Administración Central.

Al igual que en el caso de las SGR hemos analizado para esta sociedad la evolución del riesgo vivo y de los ratios de morosidad y solvencia. En relación a la primera magnitud, comentar que el riesgo vivo reafianzado por CERSA creció muy levemente en 2008, y ha disminuido en 2009, a pesar del crecimiento experimentado por el sector. Esto se debe a que esta sociedad no reafianza la totalidad de las garantías otorgadas por la SGR, sino exclusivamente las operaciones financieras con vencimiento superior a 3 años (gráfico 10).

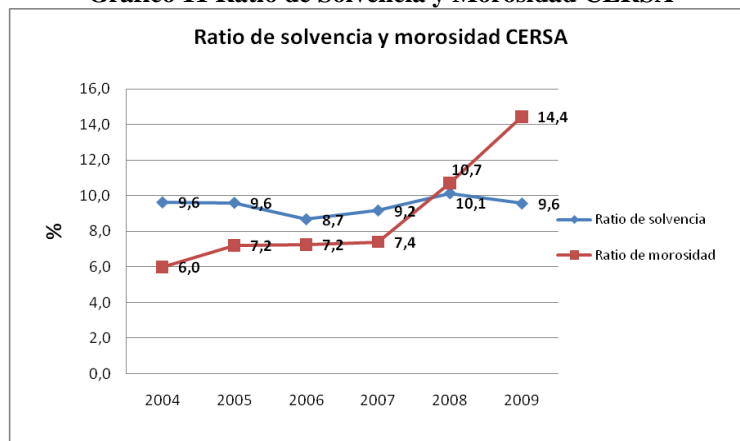
**Gráfico 10 Evolución riesgo vivo CERSA**



Fuente: CESGAR y elaboración propia

Para esta sociedad disponemos del dato de recursos propios y de una primera estimación de los riesgos dudosos hasta el ejercicio 2009, lo cual nos ha permitido calcular el ratio de morosidad y solvencia para el pasado año, tal y como se recoge en el gráfico 11.

**Gráfico 11 Ratio de Solvencia y Morosidad CERSA**



Fuente: CERSA y elaboración propia

A la vista de la evolución, se hace necesario señalar la necesidad urgente de nuevas aportaciones al fondo de provisiones técnicas de esta compañía para asumir las necesidades de provisión y fallidos consecuencia del aumento de las operaciones dudosas. Sin la capitalización de CERSA será complicado para el sector afrontar los retos de superar la situación actual, y además crecer, para tratar de dar un mayor servicio a las PYME en el contexto actual. Sería deseable, igualmente, que CERSA flexibilizara en estos momentos los criterios del reafianzamiento y ampliase los porcentajes de cobertura, dado que los créditos con vencimiento inferior a 3 años no están cubiertos y determinadas operaciones crediticias sólo tienen la cobertura del 30%.

## 5. CONCLUSIONES

Las circunstancias analizadas muestran la restricción del crédito bancario para la PYME y los altos ratios de morosidad de las entidades financieras en los dos últimos años. Teniendo en cuenta, por un lado, lo que representa para el sector empresarial español la creación y permanencia de las PYMES (empleo, riqueza e

innovación); y por otro lado, la alta dependencia de estas empresas de la financiación bancaria; se reitera la necesidad de tomar medidas que apoyen el refuerzo a la financiación de las PYMES mediante el Sistema de Garantía Recíproca y mejorando el reafianzamiento de CERSA.

Las SGR pueden desempeñar un importante papel en el contexto actual por diversas razones:

1. Con su labor de mediación permiten que el crédito llegue efectivamente a la PYME, dado que con su aval elimina el riesgo para la entidad financiera. Esto adquiere especial relevancia en la línea ICO, cuyas condiciones son muy interesantes, pero es la entidad financiera la que toma la decisión de concesión o denegación de los créditos solicitados por las PYME.
2. La SGR avala todo tipo de préstamos incluidos los destinados a circulante o refinanciación del pasivo que previsiblemente son más necesarios en la actualidad.
3. El efecto multiplicador que tienen las aportaciones realizadas por la administración en el sector. Esto es consecuencia de que con un coeficiente de solvencia el 8% (recursos propios/riesgo vivo), cada euro de aportación pública permite 12,5% euros de avales, no creándose efectos negativos porque el sistema no exime al deudor del pago de la deuda.

Teniendo en cuenta estas circunstancias, los retos actuales del sector son crecer para que el crédito fluya a sus empresas asociadas e incluso atender a un número mayor de PYME. Para que esto suceda, se debe mantener un ratio de solvencia adecuado, que permita esto último, y además, hacer frente a las provisiones necesarias como consecuencia de la morosidad soportada por las propias SGR.

El comportamiento de las SGR ante la crisis actual demuestra que la actividad avalista del sector en 2009 ha aumentado hasta alcanzar los 2.497 millones de euros de nuevas formalizaciones, un 11,6% respecto al dato de 2008. El riesgo vivo ha crecido a una media del 14% los últimos 5 años, cabe destacar que a pesar de la restricción del crédito en los dos últimos años, las cifras de avales en vigor del sector aumentaron un 5,3% en 2008 y un 9,9% en 2009. No ha sucedido lo mismo con CERSA, probablemente porque esta sociedad no reavala los créditos con vencimiento inferior a 3 años y determinadas operaciones crediticias sólo tienen la cobertura del 30%.

Ahora bien, las estimaciones de morosidad para 2009 sitúan el ratio en el 13% para las SGR y el 14,4% para CERSA. Respecto al ratio de solvencia, hasta 2008 se ha mantenido en niveles adecuados, el 10,8% y el 10,1% respectivamente. Sin embargo, teniendo en cuenta, el incremento de activos dudosos, son necesarias dotaciones al fondo de provisiones técnicas adicionales, tanto en el caso de las SGR, como muy especialmente en el caso de CERSA, dado que la finalidad de dicho fondo es justamente cubrir los fallidos y las provisiones necesarias por el incumplimiento de las empresas avaladas y reafianzadas.

Sería deseable, igualmente, que CERSA flexibilizara en estos momentos los criterios del reafianzamiento, ampliando los porcentajes de cobertura a todas las operaciones financieras y aumentando la cobertura en aquellas que tan sólo tienen el 30% de reafianzamiento.

## BIBLIOGRAFÍA

ASOCIACIÓN EUROPEA DE CAUCIÓN MUTUA (2004): *The Guarantee Schemes Members of The European Mutual Guarantee Association*, Bruselas.

BANCO DE ESPAÑA (2009): “El impacto de la crisis financiera sobre la economía española, *Informe Anual de 2008*, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (2009): *Informe Estabilidad Financiera Mayo 2009*, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (2009): *Informe Estabilidad Financiera Noviembre 2009*, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (2008): “Las Sociedades de Garantía Recíproca: Actividad y Resultados en 2007”, *Boletín Económico Junio*, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (2009): “Las Sociedades de Garantía Recíproca: Actividad y Resultados en 2008”, *Boletín Económico Mayo*, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (2009): *Informe Trimestral Octubre 2009*, *Boletín Económico*, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (2010): *Informe Trimestral Febrero 2010*, *Boletín Económico*, Madrid.

CAIXA CATALUNYA (2010): “Recuadros de Economía Española: El ajuste del crédito en España, ¿distinto del resto del área del euro?”. *Informe sobre la economía española y el contexto internacional*. Enero, págs. 111-113.

CARDONE, C. (1995): “Financiación empresarial y racionamiento del crédito: el sistema de garantías recíprocas”, *Boletín de Estudios Económicos* nº 56, págs. 49-67.

CERSA (COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE REAFIANZAMIENTO): *Cuentas anuales e informes de gestión años 2004-2008*, Madrid.

CESGAR (CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA): *El Sistema español de SGR, Informes Anuales años 2004-2008*, Madrid.

CESGAR (CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA) (2009): *Informe de Actividad*, Madrid

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992): Dictamen sobre la Comunicación de la Comisión “El papel de los Sistemas de Garantía Recíproca en la financiación de las PYME de la Comunidad Europea”, C.E.E., Bruselas.

DE LA FUENTE CABRERO, C. y PRIEDE BERGAMINI, T. (2003): *El Reafianzamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca Española, Evolución Histórica y Configuración Actual*, CESGAR, Madrid.

DE LA FUENTE CABRERO, C. (2007): *Claves del éxito de las Sociedades de Garantía Recíproca en el periodo 1994-2005*, Delta Publicaciones, Madrid.

DE LA FUENTE C., C.; PRIEDE B., T. y VARGAS P., A. (2007): “Evolución del sector de Sociedades de Garantías Recíproca y su incidencia en la financiación de nuevos proyectos empresariales en el período 2001-2005”. *XVII Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica*. Logroño.

GÓMEZ JIMÉNEZ, E. M. (1994): “Las Sociedades de Garantía Recíproca en el marco de la UE”, *Papeles de Economía Española. Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 47, págs. 81-94.

GÓMEZ JIMÉNEZ, E. M. (1995): “Las SGR. Un instrumento de apoyo a las PYME españolas”, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 4, págs. 65-73.

GÓMEZ JIMÉNEZ, E. M. (1995): “La nueva política para la PYME española. Una aproximación a las tendencias comunitarias”, *Papeles de Economía Española. Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 65.

- IVÁÑEZ GIMENO, J. M. (1994): “El IMPI y las SGR”, *Papeles de Economía Española. Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 47, págs. 51-80.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (2002), *Las PYME en España 1996/2000*, pág. 8, 70 y 72.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2009) *Informe sobre la PYME 2009*. Dirección General de Política de la PYME. Julio. Madrid
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. (2010): “Acuerdo político para la recuperación del crecimiento económico y la creación de empleo. Propuestas del gobierno”. Madrid.
- PÉREZ LÓPEZ, C. (2000): *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España 1994-1999*, Cívitas, Madrid.
- PÉREZ LÓPEZ, C. (2009) “La Crisis financiera y la financiación de las PYME. El papel de las Sociedades de Garantía Recíproca”. *XXIII Congreso Anual AEDEM*. Sevilla.
- POMBO, P., y HERRERO, A. (2001): *Los sistemas de garantía para la MICRO y la PYME en una economía globalizada*, Sevilla, RD Editores.
- RAMÍREZ COMEIG, I. (1997): “El papel de las garantías en el crédito con información asimétrica: Una aplicación a la SGR de la Comunidad Valenciana”, *XI Congreso Nacional y VII Hispano-Francés*.
- SÁNCHEZ L.C. y Gascón S. (2004) “Veinticinco años de las Sociedades de Garantía Recíproca española” *Revista Asturiana de economía*, 31, págs.151-156.
- SÁNCHEZ L.C. (2008) “Eficiencia de las Sociedades de Garantía Recíproca española tras su reforma 1999-2001” *Contribuciones a la Economía*, Febrero.